

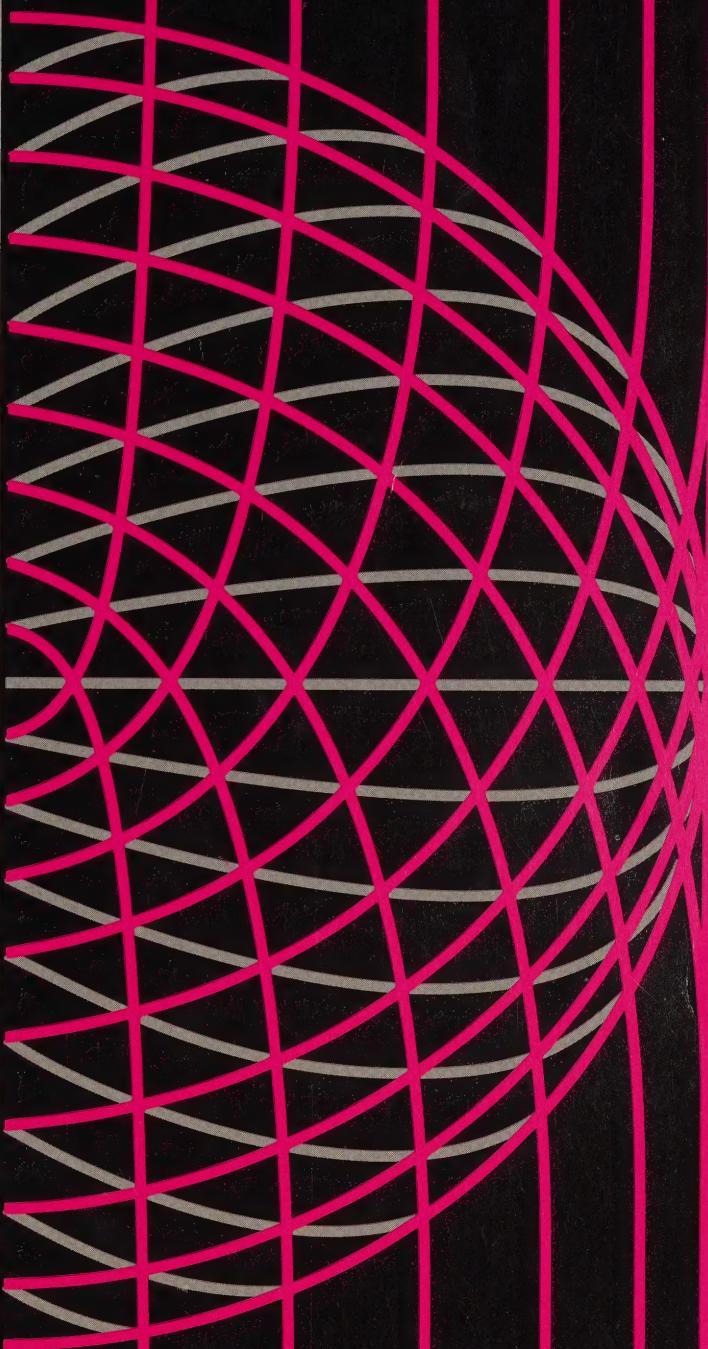
Wire and Wire Products

CA1
IST1
-1991
W36

Government
Publications

3 1761 117650218

University of Toronto



I N D U S T R Y
P R O F I L E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta

T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



I N D U S T R Y P R O F I L E

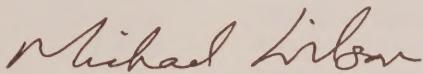
1990-1991

WIRE AND WIRE PRODUCTS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.



Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The wire and wire products industry includes establishments primarily engaged in drawing wire from rods, then manufacturing nuts, bolts, washers, screws, rivets, nails, spikes, staples, welded cloth, wire fencing, barbed wire, screening, coil chain, welding wire, uninsulated wire rope and cable, springs, paper clips and other wire products. Most of these products are manufactured from carbon steel. Some are made from aluminum, brass, copper and other non-ferrous metals as well as alloy and stainless steels. Zinc-coated steel products are also available. Wire and wire products are used to control and transmit physical force between objects, to assemble components, to reinforce concrete and to control access to property, among other functions. For other wire products that are not described in this profile, see the separate industry profiles on

- Electrical Wire and Cable
- Electrical Lighting and Wiring Products.

In 1989, the wire and wire products industry had shipments of \$1 866 million, of which approximately 33 percent (\$615 million) were exported (Figure 1). These exports went predominantly to the United States. Imports were worth \$1 095 million and accounted for approximately 47 percent of the Canadian market. While 67 percent of imports came from the United States, 16 percent came from Asia, 11 percent from the European Community (EC) and 6 percent from other countries. Most Asian imports were from newly industrialized countries (NICs) and less developed countries (LDCs).

In 1989, the wire and wire products industry consisted of some 325 establishments employing 15 077 people. Although manufacturers are found in all provinces except Prince Edward Island and Saskatchewan, the industry is concentrated in Central Canada. Ontario accounts for 59.8 percent of employment and 59.1 percent of shipments,

CA /
IST /
- 1991
W36



Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

while Quebec accounts for 28.7 percent of employment and 28.1 percent of shipments.

Early estimates by Industry, Science and Technology Canada based on monthly information for 1990 indicate considerable shrinkage in the industry at the outset of the recession. In constant 1988 dollars, the Canadian market fell by \$379 million in one year to \$1,858 million. In response to reduced demand, imports declined by \$93 million below 1989 levels and shipments fell by \$223 million. Ownership is highly concentrated. Stelco, Sidbec-Dosco and Ivaco account for almost half of all manufacturing activity in this industry. These firms are primary steel producers that also make wire rod, which is further processed into wire products. While these three companies supply many non-integrated producers with wire rod and wire, imported wire rod is also an important factor in the Canadian market. Most other manufacturing plants are small. In 1989, those with fewer than 100 employees represented 89 percent of establishments and 40 percent of shipments, while plants with 100 to 1,000 employees represented 11 percent of establishments and 60 percent of shipments. Plants tend to specialize, and there are often as few as two or three manufacturers of any given product.

Based on Statistics Canada data for 1987,¹ Canadian-owned firms account for 83 percent of the industry's assets and 68 percent of sales. Apart from Sidbec-Dosco, a wholly owned subsidiary of Sidbec, which is in turn

owned by the Quebec government, the industry is privately owned or publicly traded.

Wire and wire-related products are used in manufacturing, construction and resource industries. Consequently, activity in the wire industry tends to mirror overall economic growth. While sales to the agricultural industry early in the 20th century were a significant factor in the demand for wire products, less than 3 percent of the industry's shipments are now related to agriculture. Today, shipments of wire and wire products are closely tied to the demand for consumer durables such as appliances and automobiles and to the level of activity in the construction industry.

Since most wire and wire-based products are basic commodities used universally, almost all countries with a primary steel industry manufacture them. Typically, rod rolling and wire drawing are the first steps in the forward integration of a newly developing steel industry. For example, the rapid post-war growth of the Japanese steel industry was accompanied by vigorous export marketing of such standard wire products as industrial fasteners, common sizes of wire rope and the most widely used grades of wire. The burgeoning steel industries of the Republic of Korea, Brazil, China and Taiwan have followed the same export strategies in competing for a share of the world market for conventional wire products. In addition, countries in need of hard currency encourage the export of common wire items. In the mid-1980s, exports of Polish nails and barbed wire contributed to depressed prices for these products in North America.

Performance

Although employment increased between 1983 and 1985, it has declined somewhat since then (Figure 2). Canadian manufacturers are generally not able to compete profitably against offshore producers of mass-produced wire products such as common fasteners, which are typically sourced from producers in Asia. Canadian firms have closed some establishments that produce wire rope, nails, wire shelving and trays, chain, chain-link fence and reinforcing wire mesh. Increasingly, Canadian firms are tending to specialize in the production of technically complex, high-value products such as specialized automotive fasteners, which are often manufactured in lower volumes and which require complex tooling. Meanwhile, shipments rose between 1982 and 1986 to \$1,953 million in constant 1988 dollars before declining to an estimated \$1,556 million in 1990.

Whereas imports accounted for almost 22.5 percent of the total Canadian market in 1973, they more than doubled their

¹Latest available data; see *Annual Report of the Minister of Supply and Services Canada under the Corporations and Labour Union Returns Act. Part 1, Corporations*, Statistics Canada Catalogue No. 61-210, annual.

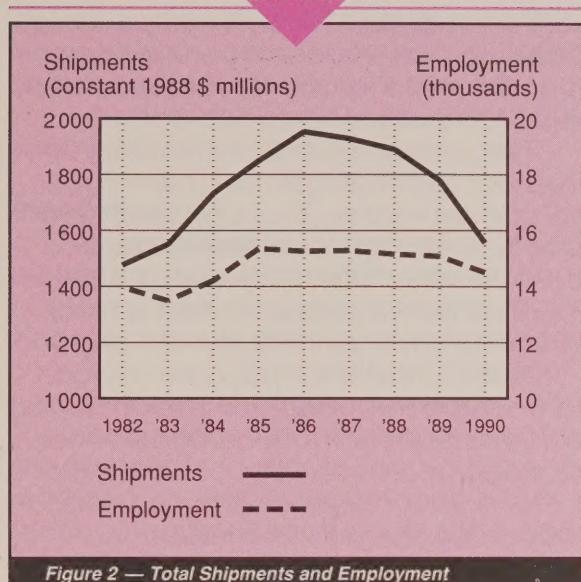


Figure 2 — Total Shipments and Employment

share to 51.2 percent by 1990. Similarly, exports increased from a level of 12.7 percent of total Canadian shipments in 1973 to 41.7 percent in 1990. The increase in both imports and exports is indicative of more specialization and of reductions in the output of non-competitive products.

Information available from Statistics Canada shows that over the 10-year period ending in 1987, the industry's annual after-tax profit averaged 5.2 percent of total income, with a high of 12.9 percent in 1978 and a low of 1.3 percent in 1982. By comparison, the average annual after-tax profit for all metal-fabricating industries over the same period was 4.3 percent, while the rate for all manufacturing industries was 3.7 percent.

Although the value of shipments of wire and wire products in 1989 was more than two-and-a-half times that in 1973, capital investment did not grow as quickly. The lagging pace of investment has been principally due to the fact that the three integrated producers have preferred to place new investment in other areas of their businesses.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Because wire and wire products are generally basic, widely produced commodities, competitiveness is strongly influenced by labour and raw material costs as well as by the scale of production. In Canada, employees at the wire operations of Stelco, Sidbec-Dosco and Ivaco receive compensation similar to that paid to workers in the steel-making

operations. As of mid-1990, this was about C\$25 per hour, including fringe benefits. In the United States, by contrast, at least 70 percent of the wire mills accounting for the bulk of U.S. output, are independent of steel producers, and average hourly compensation in those facilities ranged from C\$9 to C\$15, including fringe benefits.

Independent wire producers in Canada and the United States who buy wire rod at competitive prices from domestic or offshore sources have a substantial labour cost advantage in transforming it into finished products. Wire rod costs \$440 per tonne. Transforming the wire rod into wire costs about \$220 per tonne for Canada's major producers, about half of which (\$110) is labour cost. In contrast, independent producers have labour costs of \$66 per tonne to do the same work, based on compensation of \$15 per hour.

In general, the price of Canadian-produced steel is comparable with that produced in other member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). This situation improves for domestic producers when freight and duty are added to the price. However, Canadian-produced steel is more expensive than that from low-wage countries.

While Canadian products are generally competitive in price relative to U.S. products, maintaining this position is becoming more difficult, because domestic producers are often not cost-competitive compared with their U.S. counterparts. Also, the North American market is open to competition from NICs.

In such an environment, Canadian manufacturers of wire and wire products are abandoning the production of common, mass-produced items in favour of more complex products with higher value-added. To the purchasers of these products, quality, prompt and dependable delivery as well as customer service are often as important as price. The ability to satisfy these demanding requirements is the major strength of the Canadian industry. Indeed, those Canadian manufacturers who are not able to consistently meet such customer requirements are not likely to survive during the next five to seven years. For example, North American automotive manufacturers are increasing their purchases from fewer suppliers, who must meet high quality levels and work closely with those manufacturers in making further product improvements. Furthermore, automotive manufacturers insist on a level of service that cannot be provided by a fastener producer located offshore. However, the increasing production of Japanese automobiles in North America and the establishment of new factories by Japanese suppliers to sell to such manufacturers mean that existing Canadian producers of automotive fasteners could be facing greater competition in the future.



Trade-Related Factors

Since most of Canada's trade in this industry involves the United States, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), implemented on 1 January 1989, is a key factor. While most tariffs between Canada and the United States for wire and wire products are being phased out in 10 annual steps ending 1 January 1998, the recent slowing of the North American economies has already increased competition as firms in both countries look for export opportunities.

U.S. tariffs are generally lower than Canadian tariffs. In 1991, Canada's Most Favoured Nation (MFN) tariff rates for wire products ranged from zero to 17.5 percent, with most goods bearing about a 5 percent tariff. Canada's FTA rates for these goods ranged from zero to 12.2 percent, with most goods bearing about a 3.5 percent tariff. At the same time, the U.S. General Tariff rates for these goods, which are comparable with Canada's MFN rates, ranged from zero to 12.5 percent, with most goods bearing about a 4 percent tariff. The U.S. FTA rates for these goods ranged from zero to 8.8 percent, with most goods bearing about a 2.8 percent tariff. Japan and the EC had similar rates of duty, which ranged from zero to 9 percent.

The Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact) has played an important part in bilateral wire-related trade. Those Canadian manufacturers who sell parts to be incorporated into a new vehicle are unaffected by the FTA since such parts were already crossing the border duty-free. Other U.S. agreements, specifications and regulations also act in Canada's favour regarding offshore suppliers. These include the Canada-U.S. Defence Production Sharing Arrangement, which has encouraged Canadian wire-related companies to compete for U.S. defence contracts, and the U.S. Retention of Critical Domestic Manufacturing Capability Program, which maintains the supply capability of U.S. and Canadian plants for products considered strategic.

Since 95 percent of Canadian exports of wire and wire products go to the United States, the trade environment there is important. The existence or application of a number of non-tariff barriers (NTBs) or contingency protection measures can impede export sales to the U.S. market. There have been reports over the past few years that U.S. producers were threatening antidumping action against Canadian producers. Although no cases have been initiated, Canadian producers continue to exercise care with their pricing in both Canada and the United States.

The *Buy American Act* of 1954, the *Surface Transportation and Uniform Relocation Assistance Act* (STURAA) of 1987 and numerous state and local government practices require compulsory U.S. sourcing of products. The *Buy American Act* applies to contracts for supplies and services involving the construction, alteration or repair of public buildings or public

works in the United States. The "Buy America" provisions of STURAA apply to the procurement of steel bridges, buses, rolling stock and other manufactured products used in federally funded highway and mass transit projects.

These provisions require the use of domestically produced items, often stipulating that these products must be made from steel melted and poured in the United States. Under the *Buy American Act*, purchases of U.S.\$25 000 or less are reserved for small or minority-owned U.S. businesses. A significant volume of purchases of fasteners by the U.S. Department of Defense falls into the small-value category.

A related issue is that since U.S. suppliers wishing to bid on such government contracts must be able to certify that the products supplied are of U.S. origin, they are effectively discouraged from purchasing any foreign-sourced product. It is not practical for these suppliers to maintain separate inventories of domestic and imported materials.

The "Buy America" provisions have affected the sale of Canadian-made wire rope and strand and heavy construction bolts for highway applications in the United States. This situation is not improving for Canadian producers of wire and wire products.

Technological Factors

New technology in this industry originates with the machine builders who design and supply equipment to manufacturing firms. Therefore, the latest technology is readily available to a wire product manufacturer through the purchase of the appropriate machinery and equipment. However, major changes in equipment evolve slowly and the machines used in the industry typically have a long production life (up to 30 years). While wire producers will update their machines in a major overhaul, the purchasing of new equipment to replace old machines is relatively infrequent. As a result, technological change is gradual.

Although no figures are available concerning the industry's expenditure on research and development (R&D), it is considered to be quite low. However, integrated steel producers do spend significant amounts on R&D in their steel-making operations, which benefits their wire and wire product groups. These R&D expenditures are manifest in better-quality and lower-cost wire rod. There is a recognition by some in the industry that there is not enough spending on R&D for wire products. This situation is clearly evident in a comparison of Canadian wire producers with major European producers such as Bekaert Group NV of Belgium and Usinor Sacilor SA of France. More R&D will be required as Canadian firms move to higher value-added products and become more specialized.

There is also a significant amount of proprietary technology now in the industry related to such functions as quality

assurance, inventory control, order processing and similar management-related activities. Canadian producers, like their competitors worldwide, have adopted new technologies to varying degrees and most Canadian facilities are as technically advanced as most others in this field.

Other Factors

Environmental issues are a consideration for the industry, which has been working to reduce its disposal of noxious materials. In particular, the major wire manufacturers are now recycling the acid used to clean wire prior to galvanizing it. The by-products obtained in recycling the acid are solidified and sold as a powder. In other instances, pickle liquor, which is an acid bath no longer capable of cleaning steel, is sold to firms that recover the iron salts. The recovered salts are used by municipal authorities to treat wastes in sewage treatment facilities. Oil and lubricants are also recycled, either in-house or through sale to recyclers.

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 3). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Evolving Environment

The demand for wire and wire products is not expected to increase substantially in Canada or the United States. Partial monthly data for 1991 suggest a further decline from 1990. By contrast, demand for such products in developing countries is expected to increase rapidly. Since Canadian firms generally cannot compete against offshore producers of mass-produced wire products, they will not benefit from the rapid growth in those countries.

The gradual worldwide shift in the production of simple wire products such as nails and standard industrial fasteners to NICs and LDCs is expected to continue. Accordingly, no significant new opportunities are expected to arise in offshore markets for Canadian wire producers. Domestically, manufacturers are expected to continue concentrating on more complex, higher value-added products. While some manufacturers will be successful in reducing costs to remain competitive in those wire products facing import competition from the NICs and LDCs, most may cease production of many such items.

Since the Canadian industry's major export market is the United States, the negotiations to reduce tariffs multilaterally under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) are

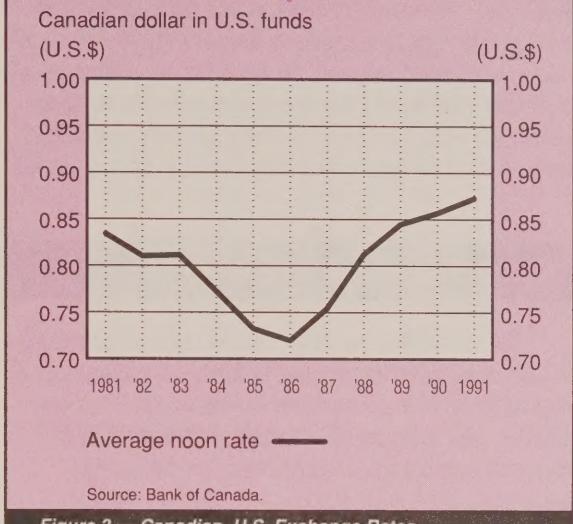


Figure 3 — Canadian-U.S. Exchange Rates

likely to result in increased global competition. The formation of a single European market after 1992 will have little impact on the industry.

The gradual phasing out of all duties on wire and wire products with the United States under the FTA by 1 January 1998 is forcing the industry to adapt. This adjustment will be difficult, since many firms are already facing increased competition from U.S. manufacturers in the Canadian market. Manufacturers who do not seek export opportunities or do not target specific markets with specialized products face the prospect of being overwhelmed by the competition.

Canadian manufacturers who do adapt can use their geographical proximity to major U.S. markets, their high-quality products and their ability to provide good customer service and prompt, just-in-time delivery in order to compete with similar products from U.S. manufacturers and offshore suppliers.

The industry is also concerned that as environmental regulations are tightened in Canada and the United States, North American manufacturers will be put at a cost disadvantage relative to producers in NICs and LDCs who are not required to meet similar regulations. NTBs such as "Buy America" legislation continue to be major impediments to sales to federal, state and municipal governments or government-funded projects in the United States. If such legislation is not modified or repealed, there is little reason to believe Canadian manufacturers can successfully compete for these projects, unless they establish production facilities in the United States.

Sales to the United States will continue to be positively affected by the FTA. However, Canadian wire drawers who



utilize imported wire rod will face an increasing disadvantage in sales to the U.S. market because of the requirement that the wire must be drawn from wire rod of North American origin in order to qualify for FTA duty rates. In addition, as of 1 January 1994, such Canadian wire drawers will no longer receive the drawback of the Canadian duty paid on imported wire rod when they export finished products to the U.S. market.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of the simpler wire products made in Canada has been undermined by the growing presence of imports from NICs, principally in the Pacific Rim. Canadian and U.S. manufacturers will continue to have difficulty in competing against offshore-produced, low-technology, mass-demand products such as nails, common screws, nuts and bolts, barbed wire and the lower grades of wire rope and chain.

The Canadian wire industry is expected to remain competitive in the North American market for specialized, high-quality products. This competitive edge will continue to be based on a close relationship between supplier and user, coupled with the ability of Canadian producers to provide fast, reliable delivery of high-quality, custom-designed items.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Materials Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Wire and Wire Products
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-1488
Fax: (613) 954-3079



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	312	309	303	314	331	302	318	325	310 ^b
Employment	13 969	13 493	14 212	15 354	15 262	15 284	15 154	15 077	14 500 ^b
Shipments (\$ millions)	1 268	1 336	1 581	1 722	1 833	1 836	1 890	1 866	1 654 ^c
(constant 1988 \$ millions)	1 476	1 550	1 732	1 848	1 953	1 929	1 890	1 779	1 556
GDP ^d (constant 1986 \$ millions)	466.6	507.9	583.2	692.1	723.1	690.4	673.0	610.4	535.2
Investment ^e (\$ millions)	30.2	34.6	33.3	50.3	55.5	60.7	58.7	51.8	46.2
Profits after tax ^f (\$ millions)	13.7	34.3	51.0	114.3	70.2	63.0	N/A	N/A	N/A

^aFor establishments, employment and shipments, see *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual (industry group 305, wire and wire products industries).

^bISTC estimates.

^cSee *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

^dSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

^eCapital expenditures only; see *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

^fSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exports ^b (\$ millions)	281	332	419	452	521	490	695	615	690
(constant 1988 \$ millions)	327	385	459	485	555	515	695	586	649
Domestic shipments (\$ millions)	987	1 004	1 162	1 270	1 312	1 346	1 195	1 251	964
(constant 1988 \$ millions)	1 149	1 165	1 273	1 363	1 398	1 414	1 195	1 193	907
Imports ^c (\$ millions)	368	413	556	614	645	653	1 076	1 095	1 011
(constant 1988 \$ millions)	429	479	609	659	687	686	1 076	1 044	951
Canadian market (\$ millions)	1 355	1 417	1 718	1 884	1 957	1 999	2 271	2 346	1 975
(constant 1988 \$ millions)	1 578	1 644	1 882	2 022	2 085	2 100	2 271	2 237	1 858
Exports (% of shipments)	22.2	24.9	26.5	26.2	28.4	26.7	36.8	33.0	41.7
Imports (% of Canadian market)	27.2	29.1	32.4	32.6	33.0	32.7	47.4	46.7	51.2

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	68	68	67	64	67	67
European Community	12	11	12	11	11	11
Asia	16	16	18	21	15	16
Other	4	5	3	4	7	6

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	95	96	96	96	95	95
European Community	1	-	1	1	1	1
Asia	1	1	1	-	1	-
Other	3	3	2	3	3	4

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	3.3	23.2	60.1	5.3	8.1
Employment (% of total)	X	28.7	59.8	X	X
Shipments (% of total)	X	28.1	59.1	X	X

^aSee *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual (industry group 305, wire and wire products industries).

X: confidential



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Ivaco Inc.	Canada	Marieville, Quebec Mississauga, Ontario
Sidbec-Dosco Inc.	Canada	Montreal, Quebec Rexdale, Ontario
Stelco Inc.	Canada	Hamilton, Ontario Brantford, Ontario Lachine, Quebec

INDUSTRY ASSOCIATIONS

American Wire Producers Association
Suite 700, 1101 Connecticut Avenue N.W.
WASHINGTON, D.C.
20036-4303
Tel.: (202) 857-1155
Fax: (202) 429-5154

Canadian Fasteners Institute
Suite 1400, One Yonge Street
TORONTO, Ontario
M5E 1J9
Tel.: (416) 363-7261
Fax: (416) 363-3779

Canadian Steel Producers Association
Suite 1425, 50 O'Connor Street
OTTAWA, Ontario
K1P 6L2
Tel.: (613) 238-6049
Fax: (613) 238-1832

Industrial Fasteners Institute
1505 East Ohio Building, 1717 East 9th Street
CLEVELAND, Ohio
44114
Tel.: (216) 241-1482
Fax: (216) 241-5901

Printed on paper containing recycled fibres.



X : Confidériel

et de ses produits).

* Voir l'industrie de la fabrication des produits métalliques, no 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, groupe 305 (industries du fil métallique

Établissements (% du total)	3,3	23,2	60,1	5,3	8,1		
Autre							
Colombie-Britannique							
Alberta							

REPARTITION REGIONALE (moyenne de la période 1986-1988)

* Voir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

États-Unis	95	96	96	96	95	95	
Autre							
Asie							
Communauté européenne	1	—	1	1	1	1	
États-Unis	1984	1985	1986	1987	1988	1989	

ESTIMATION DES EXPORTATIONS (% DE LA VILLE) (1984-1989)

* Voir l'importation par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

États-Unis	68	68	67	64	67	67	
Asie	12	11	12	11	11	11	
Communauté européenne	16	16	18	21	15	16	
Autre							
États-Unis	1984	1985	1986	1987	1988	1989	

ESTIMATION DES IMPORTATIONS (% DE LA VILLE) (1984-1989)



Voir *Imports et exportations par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Marché canadien (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989a	1990a
Exportations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	327	332	419	452	521	490	695	615	690
Exportations intérieures (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	987	1 004	1 162	1 270	1 312	1 346	1 195	1 251	964
Importations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	1 149	1 165	1 273	1 363	1 398	1 414	1 195	1 193	907
Importations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	368	413	556	614	645	653	1 076	1 095	1 011
Importations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	429	479	609	659	686	1 076	1 044	951	
Marché canadien (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	1 355	1 417	1 718	1 884	1 957	1 999	2 271	2 346	1 975
Exportations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	1 578	1 644	1 882	2 022	2 085	2 100	2 271	2 237	1 858
Importations (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	22,2	24,9	26,5	26,2	28,4	26,7	36,8	33,0	41,7
Marché canadien (millions de \$) (millions de \$ constants de 1988)	27,2	29,1	32,4	32,6	33,0	32,7	47,4	46,7	51,2

STATISTIQUES COMMERCIALES

n.d. : non disponibile

Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-2/U au Catalogue de Statistique Canada, annuel.

Depository credit is a credit instrument with a term of less than one year, which is issued by a bank to a depositor.

avoir produit mètres bruts par industrie, no 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Digitized by srujanika@gmail.com

annuel, groupe 305 (industries du fil métallique et de ses produits).

Pour les établissements, l'emploi de ces expéditions, voir Catalogue des produits manufacturés, no 41-251 au Catalogue de Statistique Canada.

Établissements	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Emploi	13 969	13 493	14 212	15 354	15 262	15 284	15 154	15 077	14 500 ^b	
Expéditions (millions de \$)	1 268	1 336	1 581	1 722	1 833	1 836	1 890	1 866	1 654 ^c	
(millions de \$ constants de 1988)	1 476	1 550	1 732	1 848	1 953	1 929	1 890	1 779	1 556	
PIBd (millions de \$ constants de 1986)	466,6	507,9	583,2	692,1	723,1	690,4	673,0	610,4	535,2	
Investissements (millions de \$)	30,2	34,6	33,3	50,3	55,5	60,7	58,7	51,8	46,2	
Benefices après impôts (millions de \$)	13,7	34,3	51,0	114,3	70,2	63,0	n.d.	n.d.	n.d.	

PRINCIPALES STATISTIQUES





Pour plus de renseignements sur ce dossier,
s'adresser à la

Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-1488
Télécopieur : (613) 954-3079

et l'utilisatuer, doublee de la capacité des producteurs cana-
diens de livrer rapidement et sûrement des articles de grande
qualité, faites sur commande.

Evaluation de la compétitivité

La réorientation mondiale et gradiuelle de la fabrication de produits simples comme les clous et les attaches industrielles ordinaires vers les PMI de produits de fil métallique de la part des marchés étrangers présente un ne prévolt pas devant les marchés canadiens de nouvelles occasions que les marchés étrangers présentent de nouvelles occasions importantes aux producteurs canadiens de fil métallique. Au Canada, les fabricants continuent de se concentrer sur des produits plus complexes à plus grande valeur ajoutée. Alors que certains réussissent à redire leurs coûts pour rester concurrentiels dans les produits de fil métallique subissant la concurrence des importations des PMI et des PMI, la plupart cesseraont peut-être la production de plusieurs de ces articles. Puisque les États-Unis constituent le principal marché d'exportation de l'industrie canadienne, les négociations visant une réduction de l'industrie canadienne, les négociations visant l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pourraient susciter une concurrence internationale accrue. La formation d'un marché européen unique après 1992 aura peu de conséquences sur l'industrie.

La abolition graduelle, en vertu de l'ALE, de tous les droits de douane sur le fil métallique et les produits d'ici de douane sur le fil métallique et les produits d'ici. Le 1er janvier 1998, force l'industrie à s'adapter. L'adaptation sera difficile, puisque de nombreux entrepreneurs font déjà face à une concurrence accrue des fabricants américains sur le marché canadien. Les fabricants qui ne cherchent pas d'occasions d'exportation ou ne ciblent pas de marchés étrangers pour des produits spéciaux risquent d'être dépassés par la concurrence.

Evolution du milieu

économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourraît, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

reconnait généralement que, dans certaines conditions, la rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, un relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien à la demande a exprimé son inquiétude face au niveau vente en vrac du recyclage.

Les lubrifiants sont aussi recyclés, soit à l'interne, soit par la leurs installations de traitement des eaux usées. Les huiles et les municipalités utilisent ces séries pour traiter les déchets dans l'acié, à des entreprises qui en récupèrent les séries de fer. Les déchets, un bain d'acide ayant perdu la capacité de nettoyer vendus en poudre. Dans d'autres cas, on vend la liquide de sous-produits dérivés du recyclage de l'acié soit solidifiés et l'acié utilisée pour nettoyer le fil avant la galvanisation. Les grands fabricants de fil métallique recyclent maintenant les questions d'environnement représentent une consi-

Autres facteurs

des autres pays dans ce domaine. Il y a aussi techniquement avancées que celles de la plupart des fabricants canadiens ont adopté des technologies nouvelles de genre. Ainsi, de leurs concurrents dans le monde, les traitements des commandes et d'autres activités de gestion de la qualité des substances nocives qu'elle rejette. En particulier, la quantité importante pour l'industrie, et elle sembrait à redire, de matériaux utilisés pour la fabrication pour l'obtenir de ces grands fabricants de fil métallique recyclent maintenant les questions d'environnement représentent une consi-

de nos jours, on voit également dans l'industrie de l'acier de plus grande valeur ajoutée et se spécialisent. Il mesure que les entreprises canadiennes passent à des produits de la SA de France. Il fera davantage de R.-D. au fur et à mesure que les groupes techniques brevetés dans des fonctions comme le contrôle de la qualité, le contrôle des stocks, le

De nos jours, on voit également dans l'industrie de l'acier de plus grande valeur ajoutée et se spécialisent. Il mesure que les entreprises canadiennes passent à des produits de la SA de France. Il fera davantage de R.-D. au fur et à mesure que les groupes techniques brevetés dans des fonctions comme le contrôle de la qualité, le contrôle des stocks, le

européens comme Bekaert Group NV de Belgique et Usinor canadiens de fil métallique avec les grands producteurs. Cela ressort clairement d'une comparaison des producteurs de poudre pas assez en R.-D. pour les produits de fil métallique. Certains intervenants de l'industrie reconnaissent que l'on ne du fil machine de meilleure qualité, à un moindre coût.

Ces dépenses de production de fil métallique et de produits de l'acier sont assez faibles. Cependant, les aciers recherchent de développement (R.-D.) dans l'industrie, on considère qu'elles sont assez faibles. Cependant, les aciers utilisent leur usine, il est relativement rare qu'ils achètent du matériel simple pour remplacer de vieilles machines. Ainsi, le changement technologique est-il gradué nouveau matériel simple pour remplacer de vieilles

trouées (ans). Alors que les producteurs de fil métallique achè-

teut normalement de nouvelles machines lorsqu'ils moder-

teut généralement une longue vie utile (jusqu'à

technologique est lente, et les machines utilisées dans les accès à la technologie de pointe. Cependant, l'évolution acheteurs les machines et le matériel appropriés pour avoir séquenti, le fabricant de produits de fil métallique n'a qu'à et le fournit aux entreprises manufacturières. Par contre, les constructeurs de machines qui conçoivent le matériel dans cette industrie, la nouvelle technologie vient

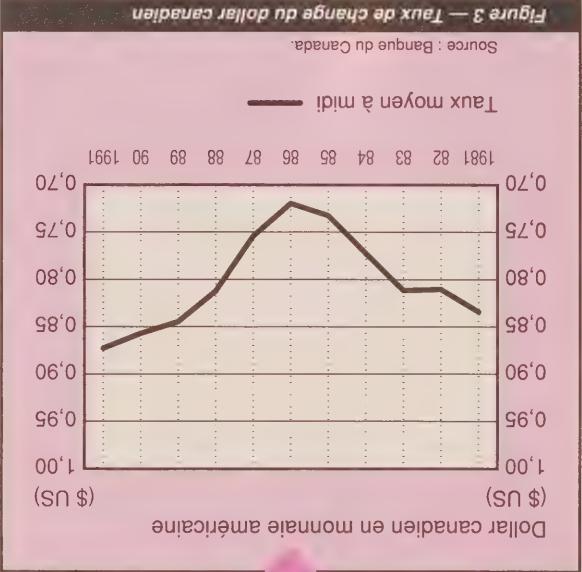
Facteurs technologiques

produiteurs canadiens de fil métallique et de produits dérivés. Dans ce pays, cette situation ne s'améliore pas pour les fabricants de construction lourde pour des applications de voirie effect sur la vente de câbles, de torons métalliques et de boules d'isopositions liées à l'achat aux États-Unis ont eu un effet pour ces fournisseurs de maintenir des stocks distincts de matériaux américains et importés.

Une question connexe est le fait que les fournisseurs tiennent pour ces fournisseurs de voirie pour les fournisseurs de fil métallique américaine. Il n'est pas probable que les produits fournis sont d'origine américaine, puisqu'ils sont obtenu d'attaques de produits d'origine étrangère, mais qui sont utilisés d'attaques de produits gouvernementaux ont intérêt à ne pas se débarrasser de ces fabricants des Etats-Unis de soumissionner pour l'obtention de ces articles de facile valeur.

Une question connexe est le fait que les fournisseurs tiennent de la Défense des États-Unis entrent dans la catégorie grande quantité des achats d'attaques effectués par le département ou moins sont réservés aux entreprises américaines de petite termes de la Buy American Act, les achats de 25 000 \$ US doivent être faits d'accer fondu et coulé aux États-Unis. Aux articles fabriqués au pays, stipulent souvent que ces articles sont obligatoires au pays, utilisant les articles des États-Unis ou moins sont réservés aux entreprises américaines de petite

Ces dispositifs obligent les Américains à utiliser des articles des États-Unis ou moins sont réservés aux entreprises américaines de petite



assujettis a un taux de 5 %. Les tarifs canadiens de l'ALE pour ces produits s'echelonnent de 0 à 12,2 %, la plupart d'entre eux etant frappés d'un droit d'environ 3,5 %. D'autre part, les taux du tariff général des Etats-Unis pour ces produits, taux comparables à ceux de la NPF du Canada, se situent dans une fourchette de 0 à 12,5 %, la majorité des produits étant soumis à un droit d'environ 4 %. Les taux de l'ALE des Etats-Unis pour ces articles variagent de 0 à 8,8 % et la majorité de l'ale fait assujettis à un droit de 2,8 %. Le Japon et la CE

Puisqu'e c'est avec les États-Unis que le Canada fait le gros de son commerce dans cette industrie, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entré en vigueur le 1er janvier 1989, est un facteur fondamental. Même si la plupart des droits de douane touchant le fil métallique et ses dérivés disparaîtront en 10 étapes annuelles d'ici le 1er janvier 1998, le relentissement récent des économies américaines a déjà suscité une concurrence accrue dans les deux pays ou les entreprises cherchent des occasions d'exporter. Les droits américains sont généralement plus favorables que les droits canadiens. En 1991, les taux de la nation la plus favorable (NPF) du Canada pour les produits de fil métallique variaient entre 0 et 17,5 %, la plupart des produits étant

Facteurs liés au commerce

Dans ce contexte, les fabricants canadiens de fil métallique concurrence des PNL. que de produits fabriqués en grandes séries, leur préférant des produits plus complexes et à plus grande valeur ajoutée. Pour les acheteurs de ces produits, la qualité, la rapidité et la fiabilité de livraison ainsi que le service à la clientèle compétent soutiennent leur préférence pour les fabricants canadiens. De rigoureuses facilité à grande force de l'industrie canadienne. Des années. Ainsi, les constructeurs nord-américains d'automobiles achètent-ils davantage chez un nombre plus restreint de fournisseurs qui divisent respecter de hautes exigences de qualité et travailler en étroite collaboration avec ces constructeurs afin d'appuyer d'autres améliorations à leurs produits. En outre, les constructeurs d'automobiles exigent un niveau de service que ne saurait offrir, par exemple, un producteur d'articles situé à l'étranger. Cependant, la production croissante d'automobiles japonaises en Amérique du Nord et l'établissement de nouvelles usines par des fournisseurs japonais pour alimenter les fabricants, font que les producteurs canadiens d'articles pour automobiles pourraient devoir faire face à une concurrence plus vive.

économiques (OCDE). La situation s'améliore pour les pro-ducteurs canadiens lorsqu'on ajoute au prix les frais de trans-port et les droits de douane. Cependant, l'accès de producteur-neut pas la concurrence de leurs homologues américains. Le-quel que souvent les coûts des producteurs canadiens ne soutien-
de plus en plus de difficulté à maintenir cette position, parce-que le prix concurrentiel par rapport aux produits américains, ils ont
à prix concurrentiel par rapport aux produits américains, ils ont
Bien que les produits canadiens se vendent généralement
canadienne est plus coûteux que celui des pays à bas salaires.
Bien que les produits canadiens se vendent généralement
à prix concurrentiel par rapport aux produits américains, ils ont
de plus en plus de difficulté à maintenir cette position, parce-
que le prix concurrentiel par rapport aux produits américains, ils ont
neut pas la concurrence de leurs homologues américains. Le-
marché nord-américain est aussi de plus en plus ouvert à la

En général, le prix le plus cher de production canadienne se compare à celui de l'acier produit dans les autres pays. Les membres de l'Organisation de coopération et de développement

Les producteurs indépendants de fil métallique du Canada et des Etats-Unis, qui achètent du fil métallique à prix concurrentiel de sources intermédiaires ou étrangères, souhaitent que leur transformation en produits finis, d'un importance avancée, relâche aux coûts de la main-d'œuvre. Le fil métallique coûte 440 \$ la tonne. Pour les principaux producteurs canadiens, 440 \$ la tonne. Pour les producteurs indépendants, soit 110 \$ la tonne, dont environ la moitié (110 \$) sont de quelque 220 \$ la tonne, soit environ la moitié (110 \$) sont constituée du coût de la main-d'œuvre. Par comparaison, les producteurs indépendants ont des coûts de main-d'œuvre de 66 \$ la tonne pour faire le même travail, la remunération de base étant de 15 \$ l'heure.

Le fil métallique et ses dérives étaient généralement des produits de base et de grande production, la compétitivité était largement tributaire des coûts de la main-d'œuvre et des matériaux premiers ainsi que de l'échelle de production. Au Canada, les travailleurs affectés à la production de fil métallique chez Stelco, à Sudbury, étaient régulièrement remués entre deux usines de fil métallique à celle des travailleurs de la sidérurgie. Au milieu de 1990, ce salaire était d'environ 25 \$ CAN l'heure, alors que les travailleurs sociaux comprenaient 70 % des usines de fil métallique représentant la plus grande partie de la production américaine soit indépendantes des producteurs d'acier et la rémunération horaire moyenne se situait entre 9 et 15 \$ CAN. Avantages sociaux compris.

Facteurs structurels

17,5 % en 1970 à un niveau de 19,5 % en 1972. La compagnie son, les bénéfices annuels moyens s'élèvent à 1,6 % en 1972. L'ensemble des industries établit de 4,3 %, contre 3,7 % pour l'ensemble des métallurgies. Bien que la valeur des expéditions de fil métallique et de ses dérivés, soit élevée en 1989, plus de deux fois et demi celle de 1973, l'investissement n'a pas crû aussi rapidement. Le retard de l'investissement vient essentiellement de ce que les trois producteurs intégrés ont préféré investir dans d'autres secteurs de leurs entreprises.

des exportations revient une spécialisation plus grande et une réduction de la fabrication des produits non concurrentiels. Selon des données de Statistique Canada, au cours de la décennie se terminant en 1987, les bénéfices annuels après impôts de l'industrie du fil métallique et de ses dérivés étaient en moyenne de 5,2 % du revenu total, avec un sommet de 12,9 % en 1978 et un creux de 1,3 % en 1982. Par contre,

Die, atteignait 31,2% en 1990. De même, les exportations sont passées de 12,7% du total des exportations canadiennes en 1973 à 41,7% en 1990. La croissance des importations et

Alors que les importations représentent près de 22,5 % du total du marché canadien en 1973, leur part a plus que dou-

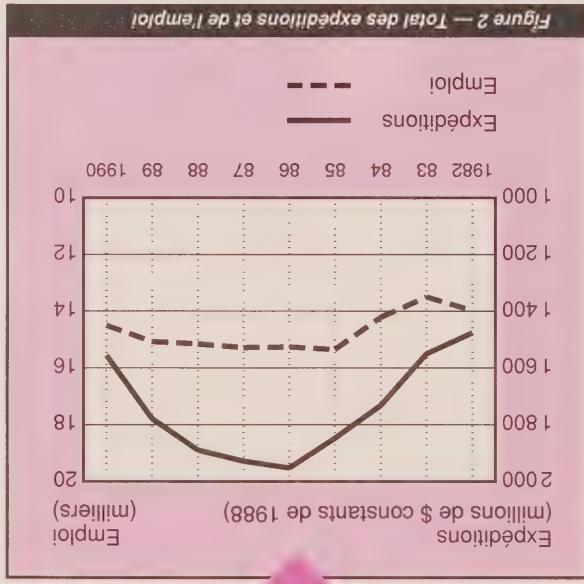
Caractéristiques d'ordre métallique, des clous, des étagères et des plateaux de fil métallique, des chaînes, des clôtures à mailles losangées et du treillis dramaturge. De plus en plus, les entreprises canadiennes ont tendance à se spécialiser dans la fabrication de produits techniques et complexes et de grande valeur, comme des attaches spéciales pour automobiles, souvent fabriquées en plus petites quantités et exigeant un outillage complexe. Entre-temps, les expéditions ont augmenté entre 1982 et 1986, atteignant 1 953 millions de dollars en dollars constants de 1982, plus 156 millions de dollars en 1990.

Bien que l'emploi ait augmenté entre 1983 et 1985, il a quelque peu diminué depuis (figure 2). Les producteurs canadiens n'ont rien gagné généralement par rapport à la concurrence étrangère de produits de fil métallique fabriqués en grandes séries, comme les attaches commerciales qui proviennent généralement d'Asie. Les entreprises munies d'ateliers de fabrication de grande taille ont donc une avantage concurrentiel important.

Redemption

fortes favorisent l'exportation d'articles courants fabriqués de fil métallique. Au milieu des années 1980, les exportations de clous et de fil barbelé polonais ont contribué à l'affaiblissement des prix de ces produits en Amérique du Nord.

Forces et faiblesses



Puisque la plus grande partie du fil métallique est de ses dérivés sont des produits de consommation et d'utilisation universelle, présente tous les pays ayant une industrie de l'acier de première fusion en fabriquent. En général, le laminage du fil machine et le tréfilage sont les premières étapes de l'intégration en un seul d'une nouvelle industrie sidérurgique. Ainsi, l'essor rapide de l'industrie sidérurgique japonaise, s'est-il accompagné après la guerre, d'une commercialisation vigoureuse sur les marchés d'exportation des produits ordinaires du fil métallique comme les attaches industrielles, les câbles métalliques en diamètres courants et les catégories les plus répandues de fil. Les industries sidérurgiques florissantes de la République de Corée, du Brésil, de la Chine et de Taiwan ont utilisée les mêmes stratégies d'exportation pour arracher une part du marché mondial des produits de base tirés du fil métallique. En outre, certains pays qui ont besoin de matières premières sont des pays ayant une industrie sidérurgique forte et qui ont des industries sidérurgiques florissantes qui utilisent des stratégies d'exportation pour arracher une part du marché mondial des produits de base tirés du fil métallique.

derives. Même si ces trois sociétés touristiques ont du fil machine et du fil métallique à de nombreux producteurs non intégrés, les importations de fil machine jouent aussi un grand rôle sur le marché canadien. La plupart des autres usines sont petites. En 1989, celles de moins de 100 salariés représentent 89 % des établissements et effectuaient 40 % des expéditions, alors que celles qui employaient de 100 à 1 000 salariés constituaient 11 % des établissements et réalisait 60 % des expéditions. En outre, les usines ont tendance à se spécialiser, et il n'est pas rare qu'il y ait deux ou trois

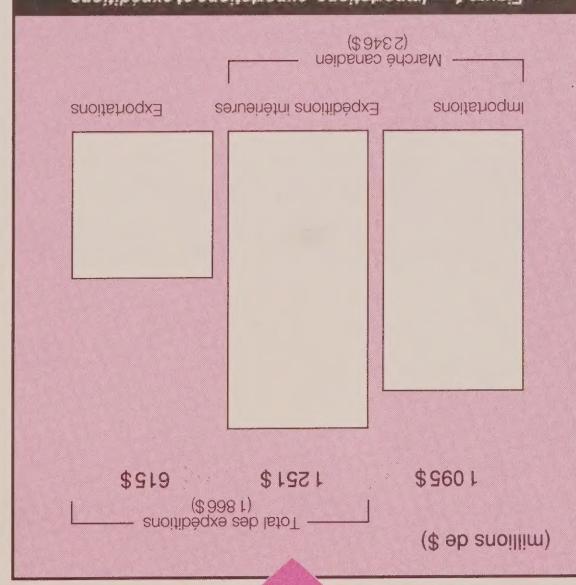
1988, le marché canadien a enregistré une perte de 379 millions de dollars. En raison de la baisse de la demande, les importations ont chuté de 93 millions de dollars, en déga des niveaux de 1989, tandis que les expéditions ont diminué de 223 millions de dollars. La propriété de l'industrie est fortement concentrée, Stelco, Sibdec-Doscot et Vaco représentent près de la moitié de toute l'activité manufacturière de cette industrie. Ces entreprises produisent de la cire de première fusion et fabriquent aussi du fil machine qu'elles transformeront ensuite en produits

En 1989, l'industrie du métallique et de ses dérivés compatait 325 établissements qui employaient 15 077 personnes. Bien que l'on trouve des fabricants dans toutes les provinces, sauf à l'ile-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan, l'industrie demeure concentrée dans le Canada central. L'Ontario détient 59,8 % de l'emploi et effectue 59,1 % des expéditions, alors que le Québec compte 28,7 % de l'emploi et réalise 28,1 % des expéditions.

Les premières estimations d'industrie, Sciences et Technologies pour 1990, révèlent un repli considérable de mesures pour 1990, qui sont fondées sur des données industrielles au début de la récession. En dollars constants de 1982, l'industrie a diminué de 10,2 %.

Les premières estimations d'industrie, Sciences et Technologies pour 1990, révèlent un repli considérable de mesures pour 1990, qui sont fondées sur des données industrielles au début de la récession. En dollars constants de 1982, l'industrie a diminué de 10,2 %.

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions d'entreprises, 1989



En 1989, les exportations de l'industrie du métalique et de ses dérivés s'élevaient à 1 866 millions de dollars dont environ 33 % (615 millions de dollars) ont été exportées (figure 1), surtout aux États-Unis. Les importations, d'une valeur de 1 095 millions de dollars, comblaient environ 47 % des besoins du marché canadien. La plus grande part des importations (67 %) venaient des États-Unis, mais 16 % provenaient d'Asie, 11 % de la Communauté européenne et 6 % d'autres pays. La pluspart des importations d'Asie

- Matériel d'éclairage et de câblage
- Fils et câbles électriques

force physique entre des objets, à assembler des composantes, à arrimer le bétion et à rester indre l'accès à des pratiques. On trouvera la description d'autres produits de métallique dans les profils initiaux.

Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Michael H. Wilson
Ministre du Commerce extérieur
et ministre du Commerce extérieur

very good.

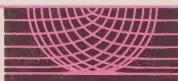
Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Institut, Sciences et Technologies Canada et à la Commission canadienne du commerce extérieur. Ces pages font partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies Canada procéde à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et à la Commission canadienne, en tant que secteur de l'économie, sont échangées entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces rapports de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les ministères consultent des représentants du secteur privé.

Voilà à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décence et à l'oreille du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, servent à la base de discussions solides sur les projets, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

AVANT-PROPS

FILET MÉTALLIQUE ET PRODUITS DÉRIVÉS

L66 L-066 L



Canada

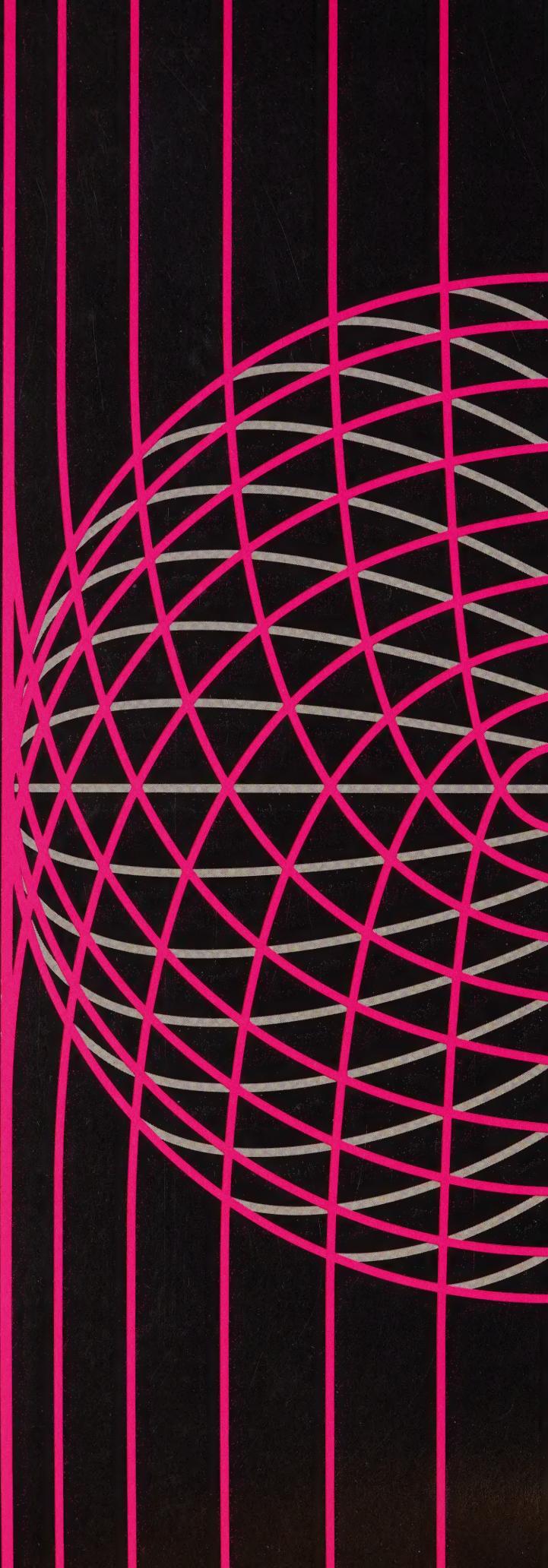
Ue manades de pubblicazioni

Demandedes de publications

de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemple plus communiqué avec l'un des trois bureaux suivants.

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Gouverneur Canada (GEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur



fil métallique et
produits dérivés